

Own this! Applicare il modello cooperativo all'economia digitale

di Trebor Scholz

Questo contributo è comparso nel numero speciale di Pandora dedicato alla cooperazione ed è incluso nell'anteprima del numero stesso scaricabile iscrivendosi alla newsletter. Trebor Scholz, noto per aver coniato il concetto di platform cooperativism (cooperativismo di piattaforma), è un cooperatore, attivista, professore associato alla New School di New York e membro del Barcelona Advisory Council on Technological Sovereignty. Nel 2016 ha pubblicato il libro *Uber-Worked and Underpaid. How Workers Are Disrupting the Digital Economy*.

«Non credere che i ricchi ti consentiranno di votare contro il loro benessere»

Lucy Parsons: Freedom, Equality & Solidarity - Writings & Speeches, 1878-1937

Immagina che Deliveroo o Uber siano posseduti dai loro stessi impiegati. Immagina una startup in Italia che decida realmente di costruire un business piuttosto che puntare a vendere soltanto al migliore offerente... una startup che offra qualcosa di cui gli esseri umani abbiano realmente bisogno, non soltanto un prodotto che è il frutto dell'immaginazione degli ingegneri della classe media nella loro 'bolla aziendale' alla Silicon Valley. Una piattaforma cooperativa.

Immagina Spotify come una cooperativa di lavoratori. O, soltanto per un istante, considera servizi come Twitter o Facebook ma controllati democraticamente da un network di cooperative di utenti. Immagina piattaforme a partecipazione condivisa che offrono lavori a persone appena uscite di prigione.

E mentre immagini tutto ciò, non dimenticare che non c'è nulla di inevitabile nel progresso tecnologico. Abbiamo visto giganti sconfitti in precedenza: ricordi Yahoo, Lotus, Friendster o MySpace? AOL (America on Line) perse a favore dell'Internet gratuito e il futuro di Microsoft venne cambiato da Linux.

Dunque, il cooperativismo di piattaforma, un concetto che ho sviluppato nel 2014, dopo essermi occupato di lavoro digitale per almeno un decennio, è stato reso popolare da numerosissime persone in tutto il mondo. La mia convinzione è che la forma economica e sociale delle cooperative - specialmente delle cooperative di lavoratori - possa diventare un fattore chiave per intervenire nell'economia digitale. Le cooperative devono essere prese in considerazione quando si tratta di ripensare il futuro del lavoro. Il pre-testo per la mia proposta è che, invece di razionalizzare l'economia digitale per la crescita e il profitto a breve termine di pochi, abbiamo bisogno di ottimizzarla per i lavoratori e per tutte le persone.

Il cooperativismo di piattaforma ha a che fare con l'applicazione pratica di duecento anni di storia

delle cooperative - delle loro lezioni, dei loro principi e delle loro migliori pratiche - all'economia digitale. Ma cosa accada quando si uniscono cooperative e Internet è ancora poco chiaro.

Ma un passo per volta. Innanzitutto partiamo da una definizione di 'cooperativa'. Di che cosa si tratta? Si definisce una cooperativa un'associazione autonoma di persone aggregatesi volontariamente per far fronte alle loro comuni necessità economiche, sociali e culturali e alle loro aspirazioni, attraverso un'impresa posseduta collettivamente e controllata democraticamente. Che cos'è, invece, una 'piattaforma'? Per gli scopi di questo articolo, una piattaforma è un'applicazione online o un sito utilizzato da individui o gruppi per connettersi tra di loro o per organizzare dei servizi.

Che cos'è il cooperativismo di piattaforma?

Il cooperativismo di piattaforma è un movimento sociale ed economico in crescita volto a costruire un'economia cooperativa digitale. Un movimento che ora include qualcosa come 250 progetti. È guidato da quattro principi basilari:

Proprietà estesa: gli stakeholders e i lavoratori possiedono, e pertanto dirigono e controllano, le componenti tecnologiche, i processi di produzione, gli algoritmi, i dati, le strutture professionali e tutti i restanti aspetti della loro piattaforma digitale;

Governance democratica: tutti gli stakeholders e i lavoratori che possiedono la piattaforma gestiscono collettivamente la piattaforma tramite meccanismi democratici e secondo il principio una testa un voto;

Co-design della piattaforma: un più ampio numero di utenti, comprese persone tradizionalmente escluse da questi processi, sono coinvolti nell'ideazione e creazione della piattaforma;

Impegno allo sviluppo open-source: in modo che le piattaforme cooperative possano realizzare nuove strutture di proprietà collettiva e di governance democratica al loro interno.

Il cooperativismo di piattaforma è un modello economico basato sulla proprietà diffusa delle piattaforme - app, protocolli e siti web - e dell'infrastruttura digitale sottostante e dove i lavoratori possano avere voce in capitolo. Qualcosa come Uber, ma posseduto dagli autisti. I membri stessi della cooperativa devono poter prendere decisioni su ciò che accade su tali piattaforme. In una realtà in cui l'economia digitale sta già cambiando globalmente la vita di miliardi di persone, la cooperazione di piattaforma potrebbe diffondersi largamente coinvolgendo intere industrie. È un'idea che si batte per piattaforme giuste, dove le informazioni non sono raccolte, trattenute, analizzate e vendute senza il consenso degli utenti.

Allo stesso modo in cui le cooperative sono nate molti anni fa per arrestare i devastanti effetti di un capitalismo sfrenato e hanno combattuto per assicurare che i mercati servissero le esigenze degli esseri umani e non viceversa, le cooperative di piattaforma affrontano il rapporto salariale attraverso la proprietà dei lavoratori e la governance.

Cosa importante è che non si tratta di alcun soluzionismo tecnico. Le cooperative di piattaforma non sono una panacea ma si affiancano ad una serie di risposte esistenti alla crescente disaffezione

verso il capitalismo, che spaziano dai movimenti di solidarietà, al reddito di base universale, alla proprietà dei dipendenti, ai piani di proprietà azionaria per i dipendenti, alle cooperative tradizionali, sino ai beni comuni e alle politiche elettorali. Le piattaforme cooperative intercettano le richieste di molti millenials per i quali lo status quo è chiaramente insufficiente, insufficiente a modificare l'andamento del sistema economico o far sì che le politiche tradizionali facciano una qualunque differenza. Ciò nonostante i sondaggi del 2016 sono stati eloquenti in una direzione diversa: più del 90% non ha partecipato in alcuna associazione politica, governativa, politica o legata ad una qualche problematica[1][2]. Un sondaggio dello stesso anno riguardante individui di età compresa tra i 18 e i 29 anni negli Stati Uniti ha rivelato che meno della metà delle nuove generazioni che sono entrate nel mercato del lavoro è a favore del capitalismo. Alla luce di ciò, è giunto il tempo di presentare un'alternativa politica ed economica praticabile per entrambi.

E, proprio come quando nel 1844 fu inaugurata la Società dei Probi Pionieri di Rochdale, alcuni comprendono le cooperative solo in termini di sopravvivenza economica mentre altri le descrivono come un modo per andare oltre al capitalismo. Ma da qualunque punto le si guardi, le cooperative di piattaforma mettono le persone al centro e consentono ai lavoratori-proprietari di stabilire i loro stessi obiettivi per il business.

Tramite la proprietà distribuita, le cooperative di piattaforma fondano democraticamente l'economia digitale grazie ad un modello di business fundamentalmente innovativo che, per la prima volta, mette lavoratori e utenti al di sopra degli azionisti e dei profitti.

Gli studiosi sono bravi a progettare obiettivi utopici ma il movimento delle piattaforme cooperative non è soltanto parte dell'immaginazione accademica, è già qui. L'ecosistema delle persone impegnate a sperimentarle si dipana dal Brasile alla Svizzera, dall'India al Canada, dall'Asia Orientale agli Stati Uniti e oltre. Su platform.coop si può vedere l'elenco dei progetti presenti in questo ecosistema.

Si stanno sviluppando diversi tipi di piattaforme cooperative:

- Cooperative di produzione come Stocksy
- Cooperative di lavoratori come Green Taxi, Co-Rise e Up&Go
- Cooperative di piattaforma sui dati come MIDATA e Social.coop
- Cooperative protocollari come EVA
- E più importanti cooperative di mutual risk come Smart

Queste realtà stanno dimostrando la sostenibilità e la resilienza del loro nuovo modello di business.

Le piattaforme cooperative sono mature per interventi in diversi settori, come assistenza agli anziani, all'infanzia, consegna di cibo a domicilio, raccolta dei rifiuti, noleggino a breve termine, inserimento di dati, riparazioni domestiche, social media, educazione superiore e trasporti. I servizi d'assistenza agli anziani sembrano particolarmente maturi per l'ingresso sul mercato: si prevede che negli Stati Uniti la popolazione di adulti sopra gli 85 anni, il gruppo che necessita di maggiore assistenza, triplicherà dai 6.3 ai 19 milioni di individui entro il 2050[3]. Le donne che lavorano nell'assistenza agli anziani sono sovra-rappresentate, sottovalutate e sottopagate: affrontano orari discontinui e frammentati e guadagnano soltanto 13.000 dollari all'anno. Tra il 2014 e il 2025

dovranno essere creati soltanto in questo settore 633.100 posti di lavoro in più. Si tratta di uno dei dieci settori d'occupazione con il più alto margine di crescita negli Stati Uniti. Un approccio cooperativo porterebbe dignità ed equità salariale alla professione e il modello di piattaforma consentirebbe ai lavoratori di accedere alla domanda privata e di organizzarsi sull'intero territorio.

In che modo le piattaforme cooperative combattono i più ampi problemi dell'economia? Lottano contro il progressivismo superficiale della Silicon Valley, il quale è poco più che un alibi per il consolidamento del potere delle piattaforme. Ma in che cosa esattamente queste piattaforme cooperative si differenziano dall'approccio di business tradizionale tipico del capitalismo delle piattaforme?

Si distinguono offrendo:

Miglior qualità del lavoro e sicurezza

Una progettazione inclusiva che tutela i bisogni dei lavoratori

L'inclusione formale dei lavoratori nella governance d'impresa

Creazione di valore non soltanto per i lavoratori ma anche per la comunità

Le piattaforme cooperative mostrano una produttività maggiore tra i lavoratori, dimostrano una resilienza più consistente in mercati precari e incoraggiano i lavoratori ad attivarsi non soltanto sul posto di lavoro ma anche nelle loro comunità e in funzione di questioni politiche più grandi

Le cooperative sono 'nascoste in bella vista'. Per quanto spesso siano trascurati, i cooperatori sono ovunque e la proprietà dei lavoratori è sostenuta sia da partiti conservatori che progressisti nei diversi continenti. Negli Stati Uniti un cittadino su tre è membro di una società cooperativa e, cosa più importante, oltre il 70% di tutti gli impiegati nelle cooperative americane sono donne, 2/3 non sono bianchi e i latinoamericani rappresentano quasi la maggioranza (45%).

Tornando indietro fino all'Ottocento, l'Emilia-Romagna è stata fondata come un'economia cooperativa. La cooperativa spagnola Mondragon dimostra come le cooperative possano ampliarsi senza perdere di efficacia; partita nel 1956 come una piccola realtà nella regione rurale dei Paesi Baschi in Spagna, oggi impiega 74.000 lavoratori in numerosi settori, dalla finanza alla produzione di parti d'auto.

In Germania, Rewe, Edeka, il Volksbanken System e molte altre sono tutte organizzate come aziende cooperative. Aggiungetevi la storia della Banca Raiffeisen. In Germania quasi 20 milioni di persone sono soci in cooperative, in India si contano più di 239 milioni di associati. Sia in Canada che in Francia quasi il 40% della popolazione è membro di cooperative. Il Brasile ne conta 7.6 milioni. Tuttavia, queste aziende consolidate devono ritornare alla loro identità originaria in supporto di coloro che hanno più bisogno. E devono, inoltre, supportare le cooperative più giovani.

In breve, nonostante la continua 'uberizzazione della società' - con posti di lavoro frazionati, socializzazione del rischio e crescente atomizzazione dei lavoratori - e nonostante gli immancabili pessimisti, la storia ci ricorda che non c'è nulla di determinato riguardo alla continua prevalenza di un modo di pensare o di un modello di business.

Up&Go: un esempio nel settore dei servizi di pulizia domestici

Nella parte successiva dell'articolo, mi concentrerò su di un caso studio così da consentirvi di comprendere le varie questioni che emergono. In funzione di ciò vorrei presentarvi la piattaforma cooperativa Up&Go.

Qualche settimana fa sono sceso dalla fermata metropolitana nei pressi della 36th Strada, a Sunset Park, Brooklyn (New York) e la prima cosa che ho visto non appena attraversata la strada è stata una piccola agenzia per l'impiego. Express Agencia de Trabajos. L'insegna alla vetrina recitava:

Impiego per consegne, governanti, babysitter, lavanderie a gettoni, fabbriche, lavanderie a secco

Proseguendo lungo la strada in quel che pareva un quartiere industriale sono giunto ad un cimitero militare, dove moltissime tombe di piccole dimensioni coprivano un praticello verde per commemorare persone della comunità cadute nelle guerre in tutto il mondo.

Alla fine mi sono avvicinato e ho svoltato a sinistra alle 39esima - la mia destinazione - dove si trova il Sunset Park Center for Family Life (CFL). Il CFL, che è sostenuto da famiglie con basso reddito, per la maggior parte migranti, ha una storia di investimenti in imprese di proprietà dei lavoratori, specificamente rivolti al supporto di comunità emarginate e svantaggiate. Uno dei programmi del CFL, lanciato nel 2006 da Julia Jean-Francois, prevede di sostenere le cooperative di lavoratori immigrati grazie ad un progetto di 'incubazione' cooperativa[4]. Di fatto l'esperienza del CFL ha incluso nel mondo del lavoro più di cinquecento lavoratori e ha raccolto circa 11 milioni di dollari di ricavi negli ultimi vent'anni.[5]

Il lavoro del CFL conta. Si consideri che oggi, negli Stati Uniti, il 42% dei bambini nati in condizioni di povertà non ha possibilità di uscirne[6]. In Danimarca i numeri si attestano intorno al 25%[7], in Gran Bretagna al 30%[8]. Le classi più basse e il ceto medio percepiscono un rinnovato senso di vulnerabilità e di precarietà economica. Confrontando la realtà giornaliera di molti alle eccellenti opportunità ed aspettative di vita dei proprietari si evidenzia un sentiero che potrebbe condurre, comprensibilmente, all'instabilità sociale. Questa dinamica si è acuita a causa di un massiccio flusso di rifugiati in molti paesi che ha dato credito a crescenti minacce xenofobe.

Allo stesso tempo, durante i primi anni di amministrazione Trump, con il suo sfacciato perseguimento di un'ingiusta e sistemica discriminazione razziale e del mantenimento dei privilegi goduti dai ceti più benestanti, il grado di fiducia verso le istituzioni e i partiti politici si sta dissipando, inducendo a ricercare con insistenza nuovi modelli economici che possano consentire ai lavoratori maggior sicurezza, dignità e senso di scopo ai lavoratori.

Sono stato al CFL per incontrare i membri del programma delle cooperative di lavoro che rappresentano la forza logistica che sta dietro alla piattaforma co-op Up&Go.

Non appena mi sono avvicinato alla struttura mi è venuta in mente una conversazione: un membro del programma una volta mi aveva descritto il suo risentimento verso una pubblicità della società di pulizie Handy nella metropolitana di New York. La signora doveva vederla ogni giorno. Il simbolo della compagnia - un'immagine di una mano guantata, disincarnata e volta a significare un gesto veloce e privo di umanità - la faceva rabbrivire. Handy, inaugurata nel 2012, è un servizio di

prenotazione online volto ad organizzare servizi di pulizia domestica. È stata tra le prime compagnie a portare questi servizi nel perimetro dell'economia digitale, applicando la logica di business della Silicon Valley alle pulizie. Tale compagnia è un altro esempio della tipologia d'innovazione prevalente in tempi di aspre disparità economiche dove «il valore è creato (nella forma di nuove tecnologie, come internet [...]) ma in seguito estratto e distribuito ad una piccola percentuale di coloro che hanno investito nel processo di creazione di valore»[9]. Di fatto, come sostenuto da questo articolo, Handy sta cercando di promuovere leggi che consentano ai datori di lavoro di evitare di classificare i lavoratori come impiegati, liberandoli così dall'onere di corrispondere ai lavoratori compensi e premi, di pagare le tasse sulla disoccupazione oppure di applicare le leggi statali sulla discriminazione razziale e salariale. Sarebbero probabilmente anche fuori dai guai per quanto concerne gli standard federali del lavoro, le tasse previste da Medicare e dalla sicurezza sociale, dato che l'applicazione federale di tali provvedimenti è piuttosto disomogenea.[10] (Un'azienda di servizi domestici con sede a New York e a Chicago, MyClean, assume i suoi dipendenti e offre benefit come assicurazioni sulla salute, rimborsi di viaggio e straordinari pagati, contribuendo anche al fondo pensione dei lavoratori.[11] MyClean non è una cooperativa, ma la compagnia fornisce certamente ad Handy un potenziale modello - sempre che quest'ultima decida di seguirlo).

Che la pubblicità di Handy possa essere offensiva o meno, la compagnia ha attirato molte attenzioni nei confronti del settore dei servizi domestici. Infatti, la campagna marketing di Handy su tutta la linea metropolitana di New York, e il suo messaggio implicito di glorificazione del lavoro sottopagato, invisibile e non pianificabile, è stato esattamente ciò che ha ispirato l'intervento di CFL. Ricerche accademiche confermano i loro sospetti su questo tipo di lavoro che nasconde gli impiegati dietro il velo dello schermo. Tu schiacci un tasto e ritorni a casa ore dopo trovandola in perfette condizioni di pulizia.

In Lavoro invisibile il sociologo Winifred R. Poster e i suoi co-autori affermano che «l'invisibilità ha effetti concreti sui lavoratori e sui loro corpi. Se i lavoratori diventano simbolicamente invisibili, di conseguenza nessuno si preoccuperà del loro benessere o delle loro condizioni di lavoro [...] L'invisibilità ha anche effetti materiali sugli stipendi e i benefit. I datori di lavoro stanno spremendo gli impiegati nell'interesse della linea di produzione. Questo processo sta inoltre abbassando gli standard delle imprese più grandi non appena queste forme di lavoro invisibile normalizzano stipendi bassi e mancanza di benefici per un ampio range di lavori (il cosiddetto 'effetto Wal-Mart')».[12] In breve, è difficile valutare ciò che non si vede. Può Up&Go affrontare tali problemi con il lavoro digitale o evitarli del tutto?

Il Senatore Bernie Sanders ha pubblicamente invocato modelli di business di proprietà dei lavoratori, scrivendo che «Abbiamo bisogno di incoraggiare modelli di impresa che forniscano ai dipendenti gli strumenti per acquistare i loro stessi business», per la semplice ragione che «i lavoratori presso compagnie di proprietà dei dipendenti sono più motivati, produttivi e soddisfatti dei loro impieghi»[13]. Nel XX secolo il movimento cooperativo aveva risposto alla ristrutturazione del capitalismo e mostrato come quest'ultimo potesse avere effetti sconvolgenti sulle vite dei lavoratori. Può Up&Go diventare un esempio concreto o semplicemente si tratta di una realtà troppo piccola per poter fare la differenza?

Up&Go si definisce come una piattaforma online per cooperative legate ai servizi domestici - una 'piattaforma cooperativa', come loro stessi dicono. In cosa differiscono le cooperative di lavoratori come Up&Go da altre forme di cooperative? Quando le persone che producono i

beni o forniscono il servizio possiedono il business, quella è una cooperativa di lavoratori; così, per esempio, i lavoratori alla Ecomundo Cleaning Cooperative (una delle cooperative che opera nell'ambito della piattaforma Up&Go) possiedono cooperativamente e redistribuiscono i profitti ricavati dalle operazioni d'impresa. Le cooperative di lavoratori sono diffuse in molti settori diversi; per esempio, Molenbike è una cooperativa di fattorini in bicicletta nell'area di Bruxelles.[14] Le cooperative di lavoro sono differenti da quelle di consumo, le quali sono possedute dai soggetti che comprando i beni. La differenza dunque dipende dai soggetti a cui l'impresa decide di dare priorità.

Negli Stati Uniti le cooperative di consumo superano di gran lunga in numero quello di lavoratori, il che pone la questione su quali soggetti le cooperative siano cercando di favorire - consumatori, lavoratori o entrambi? Up&Go è una delle 4.000 cooperative negli USA, ma di queste approssimativamente soltanto 300 sono cooperative di lavoratori. Quale modello è più incisivo quando si tratta di alterare i rapporti di forza? Nel suo caso, Up&Go nasce in parte come risposta all'ubiquità (e, dunque, al suo vantaggio competitivo) di Handy nel settore. La strategia artigianale di distribuire volantini nelle comunità adiacenti non è più sostenibile quanto altre aziende pubblicizzano il loro prodotto o servizio direttamente ai loro clienti attraverso gli smartphone, che sono sempre a portata di mano del consumatore.

Rosario Jimenez, membro e vice-presidente di Ecomundo Cleaning Cooperative, riconosce lo spostamento tettonico verso servizi costruiti intorno ad una piattaforma come una minaccia potenzialmente destabilizzante: «come professionisti dei servizi di pulizia domestica e proprietari di piccole imprese, percepiamo la necessità di adattarci al cambiamento per intercettare più clienti, mantenendo allo stesso tempo il nostro impegno per garantire qualità del servizio e pratiche di lavoro eque».[15]

Up&Go si era anche resa conto che, data la capacità di Handy di assicurarsi un ampio numero di lavoratori, la nuova piattaforma non poteva limitarsi ad essere un mero clone e un competitor nello spazio tecnologico. Era determinata a distinguersi nel settore delle pulizie domestiche come impresa di tipo interamente nuovo[16]. Up&Go non è soltanto un altro TaskRabbit, agisce proprio in modo differente. E non si tratta nemmeno semplicemente di un tentativo di usare gli strumenti del padrone contro di esso, né semplicemente di impiegare software aziendale e metterlo a disposizione dell'utilizzo della cooperativa. Si tratta piuttosto di integrare i valori cooperativi in profondità, nel software e nella progettazione dell'interfaccia. Ed è qui che si trova lo straordinario potenziale delle piattaforme cooperative: costruire imprese che non potrebbero esistere in base alle regole dettate dal venture capital. Si tratta di imprese che hanno una solida proposta di valore, l'obiettivo dell'inclusione economica di persone economicamente svantaggiate e della costruzione di un modello reale di impresa, piuttosto che cambiare strategia alla prima occasione. Le piattaforme cooperative potrebbero dimostrarsi un modello speciale, accettando la prospettiva di margini di profitto costanti. I lavori affidabili sono di particolare importanza durante una fase di crescente disuguaglianza.

Ma se Up&Go è il proverbiale cigno nero nel settore dei servizi domestici, cosa rende questa impresa così diversa? Prima di tutto alla base della cooperativa c'è il tentativo di andare incontro ai bisogni di una comunità di lavoratori e clienti. I lavoratori di Up&Go già godono di una busta paga pari, nella media, a 21 dollari l'ora. Significativamente la media nell'area metropolitana di New York per i dipendenti dello stesso settore è di circa 17,63 dollari. E mentre Handy trattiene mediamente il 20% sulle prenotazioni, Up&Go suscita molta attenzione per le cooperative che lavorano con la piattaforma ricevono il 95% delle entrate incassate. Ad ogni modo, questa

percentuale è un po' fuorviante.[17] Il 3% spetta infatti alla compagnia di credito che processa le transazioni online e al mantenimento della piattaforma stessa è destinato solo il 2% - dunque, cifre irrisorie.[18]

Per fare un confronto, Stocksy United, una piattaforma cooperativa di produzione che esamineremo in un altro momento, utilizza il 30% del budget per il funzionamento della piattaforma, i programmatori e i consulenti interni. E quando in futuro Up&Go avrà bisogno di finanziare la manutenzione della piattaforma lo dovrà fare usando le entrate che essa realizza come cooperative, non attraverso sovvenzioni o filantropia.

Up&Go funziona come una piccola federazione di cooperative indipendenti, che utilizzano una piattaforma comune per offrire i loro servizi. Al momento della stesura di questo articolo, sono tre le cooperative di lavoratori che usano Up&Go. La dimensione della piattaforma non è cambiata nell'ultimo anno; una cooperativa ha dichiarato fallimento, ma un'altra è subentrata al suo posto. Sylvia Morse, attuale leader del gruppo Up&Go presso la CFL e co-autrice del libro *Zoned Out! Race, Displacement, and City Planning in New York City*, mi ha riferito che nella città di New York il mercato delle imprese di pulizie residenziale vale, da solo, 273 milioni di dollari all'anno, mentre la porzione di questo mercato gestita da imprese cooperative rappresenta soltanto una piccola fetta di circa 1.5 milioni. Nel 2017 i consumatori americani nel complesso hanno speso 16 miliardi in servizi di pulizia domestica.[19] In altre parole, si tratta di un mercato non sfruttato enorme.

Legalmente, ciascuna delle tre cooperative di lavoratori che comprendono Up&Go sono registrate come società a responsabilità limitata, le quali, fin dall'inizio, sono più semplici da costituire.

In un certo modo Up&Go opera come una gilda: controlla e garantisce le offerte di lavoro, crea le proprie regole e fornisce mutuo aiuto e supporto allo sviluppo professionale. Tutte e tre le cooperative sono possedute da una maggioranza di donne, con una trentina di proprietari-lavoratori. E' una realtà molto piccola, insignificante come numeri. Up&Go potrebbe diventare un faro per future iniziative: è creando un esempio dinamico e pulsante del fatto che un'economia digitale equa è possibile.

Oltre ad essere maggioritariamente di sesso femminile, i soci lavoratori della cooperativa Up&Go vedono una presenza importante migranti di colore recentemente giunti nel Paese.[20] Questo non è per niente inusuale; infatti il 95% della forza lavoro domestica è composto da donne, mentre i lavoratori domestici privi di documenti rappresentano circa il 47%.[21] Parlando delle cooperative in via generale, Michael Paone, della Federation of Protestant Welfare Agencies, ritiene che esse siano una «opzione particolarmente attraente per i migranti recentemente giunti nel Paese, perché è possibile essere proprietari di un'impresa senza possedere i documenti di lavoro»[22]

Dall'inizio Up&Go ha concentrato gli sforzi su quattro potenziali punti di forza: visibilità e riconoscimento del marchio a favore di cooperative altrimenti piccole e precarie; accesso a una maggiore quantità di lavoro; razionalizzazione del processo di prenotazione; e opportunità di attrazione di un maggior numero di soci delle cooperative.[23]

Il modello di piattaforma cooperativa non rappresenta una forma di liberazione con la L maiuscola, ma può agire da 'impalcatura' per la sopravvivenza dei lavoratori, consentendogli di costruire

l'infrastruttura che possa andare verso un futuro più solidale.

Non sorprende quindi che ci siano numerose sfide. Julia, del CFL, spiega che finora è stato più semplice attirare lavoratori in una cooperativa fondata di recente, che utilizza già certe tecnologie sin dall'inizio piuttosto che aggiungere una piattaforma digitale per cooperative già esistenti, delle quali fanno parte membri che già hanno anni di esperienza di lavoro in una cooperativa alle spalle, e chiedere a quest'ultimi di utilizzare la tecnologia e di lavorare tramite un sito web o app. Il cambio verso un sistema basato essenzialmente sulla tecnologia si è rivelato complesso ma Up&Go non mollerà: è un progetto che è partito di recente.

Il lancio di una start up cooperativa

L'8 maggio 2017 ho assistito al lancio ufficiale di Up&Go. Si è svolta in un ampio spazio di co-working a Manhattan, completo di un arredamento giocoso, con soffitti alti, frontali delle finestre di dimensioni simili alle vele di una barca, eleganti sedili di velluto e un auditorium con una parete tappezzata di monitor. La sigla di Up&Go si leggeva su tutte le pareti. Non c'era un posto libero a sedere. Ero sorpreso. Perché mai così tante persone si mostravano interessate per un business in un mercato così marcatamente poco attraente? Il Center for Family Life, l'agenzia di design CoLab, la Robin Hood Foundation e Barclays Bank erano tutte lì per parlare a proposito del loro coinvolgimento nel progetto.

Steven Lee, consigliere delegato della Robin Hood Foundation, per primo ebbe l'idea di una piattaforma incentrata sui lavoratori, nel 2015. A New York la Fondazione è conosciuta come un bastione della lotta contro la povertà e la dequalificazione del lavoro, con un fondo di circa 100 milioni di dollari per supportare gli sforzi locali volti a sradicare la povertà. All'inizio dello sviluppo di Up&Go la Fondazione ha finanziato uno studio di sostenibilità per valutare se si potesse costruire una tale piattaforma di lavoro e se potesse avere qualche chance nel mercato. In collaborazione con studenti della Cornell Tech hanno creato un prototipo^[24] ma presto divenne chiaro che CFL e la Fondazione avessero bisogno di un team che vi si dedicasse a tempo pieno e che si identificasse pienamente con la logica e le necessità delle cooperative. La variabilità e il carattere effimero dell'impegno legati agli orari degli studenti universitari si sono dimostrati un limite per l'avanzamento di un progetto così ambizioso. Così il team del CFL ha assunto CoLab, un'agenzia digitale di proprietà dei lavoratori con sede ad Ithaca (NY), per ripartire da zero. E in sarebbe stata CoLab a costruire quella che sarebbe diventata la piattaforma Up&Go.

La CFL aveva contribuito, significativamente, alla parte più cruciale, avendo fatto in passato da incubatore per un numero considerevole di cooperative di servizi domestici. Sapevano già che il modello sarebbe stato sostenibile. Ritengo che il ruolo svolto da CFL sia stato determinante per il successo del progetto dal momento in cui ha facilitato l'ingegneria sociale piuttosto che la codificazione della piattaforma. Hanno collaborato con le lavoratrici, spingendole ad aggregarsi e creare Up&Go, la piattaforma che gli avrebbe consegnato la chiave per l'economia digitale cooperativa.

Non è stato un percorso semplice. Nel 2016 la CFL si incontrò con otto cooperative di pulizie a New York per discutere il modello di piattaforma cooperativa. La questione cruciale era se le singole cooperative sarebbero state inclini a cedere la propria autonomia per unire le forze,

congiuntamente, dentro il perimetro di Up&Go. La discussione fece emergere differenze nelle minuzie quotidiane su come gestire un'impresa. Innanzitutto, Si Se Puede! Women's Cooperative, una cooperativa esistente gestita da donne migranti, insisteva sul fatto di accettare solamente pagamenti cash o tramite assegni, mentre Up&Go era determinata ad utilizzare carte di credito, un'opzione vantaggiosa per i clienti che rende anche semplice addebitare eventuali penali di cancellazione delle prenotazioni. La carta di credito fornisce, inoltre, sicurezza finanziaria: un cliente irritato che paga con un assegno può semplicemente cancellare la transazione a suo piacimento se il servizio non lo ha soddisfatto. Di converso, l'uso delle carte di credito comporta commissioni e registrazioni specifiche e nominative delle transazioni, il che, per lavoratori privi di documenti la cui presenza nel paese o nel mercato del lavoro può essere precaria, può non essere desiderabile. In definitiva, per molte ragioni, Si Se Puede! decise di non unirsi al progetto.

Al lancio della piattaforma Up&Go Rylan Peery, un programmatore di CoLab, mi ha orgogliosamente fatto provare la piattaforma. L'interfaccia era decisamente semplice e maneggevole. Abbiamo cercato il codice postale del mio quartiere a Brooklyn per individuare cooperative che fossero attive in quell'area. Ne sono saltate fuori tre. Più tardi a casa ho cercato altri codici postali di New York; tutti mi hanno rimandato alle stesse tre cooperative: Brightly Cleaning Cooperative, Cooperative Cleaning of New York e Ecomundo Cleaning Cooperative. Mi sono chiesto come potessero tre sole cooperative essere di servizio a tutta la città. Con 8 milioni e mezzo di residenti al tempo in cui scrivevo l'articolo, significava che un lavoratore per 200.000 di newyorkesi[25], essenzialmente un lavoratore per cento treni della metropolitana. E' chiaro che Up&Go dovesse ampliarsi per essere all'altezza delle esigenze, ma il suo approccio all'ampliamento è diverso da quello che potrebbe essere pensato nei laboratori di Palo Alto.

«La vera necessità è quella di moltiplicare le cooperative, scalando il modello»[26], ragiona il CFL. Invece di applicare la logica dell'espansione indefinita a una singola cooperativa, perché non «fare un tentativo di 'impollinazione incrociata' con altre cooperative e clienti per puntare ad economie di scala?»[27] Per quanto la CFL suggerisca fiduciosamente che le cooperative di lavoratori hanno più da offrire rispetto ai loro competitor, allo stesso tempo comprende bene che alle cooperative spesso mancano finanziamenti nella fase di startup.

All'inaugurazione ho notato che la brochure di Up&Go presentava il progetto come se fosse una app. In realtà si tratta di un sito web adattato ai sistemi mobile - una sorpresa positiva, data la diffusa standardizzazione delle app sugli smartphone che ignora i costi di ingresso dovuti all'effetto di rete associato al mercato delle app. Quando può costare, realmente, spingere la diffusione di un'app su un numero di schermi di smartphone sufficiente? Si tratta di un modello costoso.

Trovare un finanziamento

Il programma cooperativo di CFL, che per più di dieci anni ha condiviso metodologie e le migliori pratiche su come lanciare una cooperativa con efficacia, inizialmente ha incontrato difficoltà nel reperire finanziamenti che avrebbero sostenuto il loro lavoro. Sono rimasti bloccati per anni prima di riuscire ad attirare la New York Foundation, la New York Foundation for Women e la già citata Robin Hood Foundation. «Stiamo lavorando con consulenti di marketing pro bono, e chiunque altro... pro bono!»[28] commenta scherzosamente Maru Bautista, una dei membri lavoratori del programma cooperativo al CFL.

Non sono l'unica organizzazione che ha avuto questo tipo di esperienza. Nel complesso le

sovvenzioni provenienti dalle fondazioni dotate di molte risorse hanno spesso mirato a finanziare offrire programmi in grado di promuovere l'inserimento lavorativo all'interno dell'esistente economia capitalistica. In realtà creare posti di lavoro attraverso la formazione di cooperative che coinvolgono i lavoratori in prima persona non è spesso qualcosa di ben visto e sostenuto volentieri da fondazioni o filantropi. Una fondazione più piccola ha addirittura insinuato che quello che stavano facendo fosse 'anti-americano'.

Questo modello è decisamente simile a quanto occorso negli USA nel corso del XIX secolo, con l'industrializzazione e la diffusione di scuole finanziate con l'utilizzo di fondi pubblici. Quella che è stata definita 'classe modello-fabbrica' si sviluppò nell'età industriale, quando la linea di fabbrica era «il modo più efficiente per aumentare la produzione in generale, e l'analoga classe modello-fabbrica era la maniera più ragionevole di aumentare rapidamente le dimensioni di un sistema di scuole. Le fabbriche non erano pensate per promuovere la personalizzazione. E non lo erano nemmeno le scuole.»[29] O, come disse più duramente Adam Smith, un filosofo che al tempo stesso tracciò la strada per il capitalismo e il libero mercato e sostenne la necessità dell'istruzione universale durante la rivoluzione industriale[30], «Più sono istruiti [la popolazione] meno sono soggetti a deliri di entusiasmo e superstizione».[31] In altre parole, il criterio è quello di perpetuare la crescita del sistema e provare a tutti i costi a rendere coloro che non ne fanno parte adatti al sistema stesso. Anche per molte fondazioni, l'ideologia che guida la loro azione assegna maggiore importanza all'inserimento dei lavoratori nel sistema vigente piuttosto che a fornire supporto per la costruzione della propria impresa.

Con i finanziamenti garantiti sia da Robin Hood Foundation che da Barclays, Up&Go ha avuto la fortuna di evitare questa tipologia di finanziamenti. E per quanto accettare fondi da una grossa banca come Barclays, che è ben radicata nella struttura capitalista, può porre questioni etiche, è anche vero che i finanziamenti sono semplicemente una necessità. Per meglio dimostrare quest'ultimo passaggio, vi è una piccola targa di riconoscimento da parte di Microsoft al CFL in uno dei suoi laboratori informatici.

È anche vero che gran parte delle fonti di finanziamento tradizionalmente disponibili per le cooperative - cooperative di credito, banche cooperative e cooperative ben radicate - considerano le startup di piattaforme cooperative troppo rischiose. Anche un sindacato di gig worker ha mostrato poco interesse nel rappresentare le popolazioni di migranti e immigrati di Up&Go.[32] Tradizionalmente le iniziative capitaliste investono in innumerevoli startup, sperando che una o due possano fruttare profumatamente. Con le piattaforme cooperative le imprese capitaliste non vedono le stesse prospettive di profitti. Ma è necessario trovare nuove forme di finanziamento.[33]

E ci sono altre strade per trovarli. Le piattaforme cooperative multi-stakeholder, per esempio, possono attingere al supporto di potenziali soci-proprietari per finanziare la propria attività. Le Initial Coin Offerings (ICOs) sono nuove, anche se ancora non testate, modalità di finanziamento versatili per le piattaforme cooperative. Ci sono iniziative come start.coop che, come suggerisce il nome, supportano startup cooperative - tramite tutoraggi, supporto alla piattaforma, condivisione delle conoscenze e, in particolare per questi scopi, supporto agli investimenti.[34]

Da parte sua, lo staff non profit del CFL agisce anche effettivamente come team di supporto generale alle cooperative Up&Go, in parte perché i lavoratori qualche volta mancano delle necessarie competenze in materia di produzione, marketing, contabilità, controllo finanziario e di management. Il CFL fornisce supporto coordinativo per tecnologie, marketing e stesura di richieste

per bandi. Sembra che il lavoro dello staff del CFL rimanga fuori dai libri contabili di Up&Go, un altro segnale che la sua elevata distribuzione del profitto oscuri più di quanto riveli. Tutto questo solleva la domanda in merito alla sostenibilità della piattaforma cooperativa.

Chi è responsabile?

Up&Go, come cooperativa di secondo livello (piattaforma), ha due bracci di governance: il Consiglio e la 'membership'. Il Consiglio include rappresentanti delle tre cooperative socie (Brightly, Ecomundo e Cooperative Cleaning), così come due entità esterne. Si incontrano ogni trimestre e deliberano a lungo termine circa la strategia, la crescita, il budget e lo sviluppo tecnologico.

Il braccio operativo (o 'membership') prevede un rappresentante per ciascuna cooperativa. Si incontrano una volta al mese con lo staff del CFL - o più se necessario - per prendere decisioni sulle operazioni di Up&Go, come standard di qualità o del lavoro, per strutturare i prezzi e i corsi di formazione dei lavoratori. I rappresentanti poi riferiscono alle loro cooperative che sono responsabili delle loro operazioni giornaliere. Dalle discussioni emerge come i membri abbiano bisogno di una maggioranza quando sono in ballo decisioni fondamentali, ma anche altri membri interessati della comunità, nel caso del Consiglio, potrebbero avere peso decisionale. Questo metodo è simile al modello utilizzato da Loconomics, il cui consiglio direttivo include leader dell'industria no-profit.

Andando oltre, una delle sfide principali per Up&Go, come per altre cooperative di lavoratori, potrà probabilmente essere la governance. Ma per quanto riguarda la proprietà e della governance della piattaforma stessa? Come può una piattaforma essere veramente radicale? Può effettivamente alterare le dinamiche di potere? Molte cooperative di lavoratori non durano a lungo poiché i membri hanno semplicemente differenti priorità: alcuni vogliono salari più alti, altri sono desiderosi di lavorare meno - diventa complicato. Camille Kerr, del gruppo ICA, ha affermato: «Non siamo esperti di decision-making. Non abbiamo ancora scoperto come rendere i processi decisionali democraticamente efficienti». Per essere chiari, molte cooperative devono confrontarsi con questo ostacolo. Per ora la questione rimane largamente irrisolta.

Possediamo il codice!

La base del codice Up&Go è proprietaria. Ciò significa che la proprietà intellettuale del software di Up&Go è ora detenuta da cooperative. Dopo lunghe discussioni con i fondatori, la Robin Hood Foundation ha consegnato loro i diritti di proprietà intellettuale. Le cooperative per questo stanno celebrando il fatto che persone che di solito non hanno nemmeno accesso alla tecnologia che loro ora addirittura possiedono un software. Questo è per loro una conquista di cui vanno fieri. Non è difficile capire perché i membri cooperativi di Up&Go lo ritengano un asset eventualmente monetizzabile. «Non hanno mai posseduto alcuna tecnologia. Non hanno mai avuto alcun tipo di accesso» ha detto Sylvia Morse, «Festeggiano la loro proprietà sul codice software».

Allo stesso tempo, non godere di un accesso open source significa che altre piattaforme cooperative che intendano implementare simili funzionalità devono partire da zero. Iniziano a riprodurre sforzi uguali. Non ha alcun senso. Milioni di dollari vengono sprecati letteralmente in questo modo. E la qualità dei prodotti è anche più bassa in seguito a ciò. Dunque cosa spinge piattaforme come Up&Go e Loconomics e altre a continuare a reinventare la ruota quando si tratta del loro codice base? Nel caso di quest'ultime due, i loro membri hanno un contro-argomento convincente. Ma alla fine, non garantire un sistema open source è un'opportunità persa in chiave di

solidarietà e collaborazione, per non parlare del fatto che il codice open source riflette in sé un principio etico chiave delle cooperative. Altre cooperative, come Fairmondo UK, Loconomics e il sito di peer-to-peer bike sharing Coop Cycle hanno già operato con successo promuovendo l'open source.

Progettando la differenza

In termini di codice e design, Up&Go è chiaramente distinta dal modello delle altre app consuete. Anche all'interno del mondo in crescita delle piattaforme cooperative, Up&Go presenta una serie di caratteristiche di design uniche. La prima: Up&Go non offre alcun sistema di valutazione del lavoratore. Il sito di Up&Go offre soltanto foto di gruppo; non c'è alcun profilo individuale dei lavoratori. Quando i clienti richiedono un servizio professionale, sanno quale specifica cooperative fornirà il servizio, ma non hanno alcun controllo su chi si presenterà effettivamente alla loro porta. Da una parte questo è stato il risultato di una serie di test effettuati presso gli utenti delle piattaforme: alcuni clienti hanno riferito che la ricerca di profili individuali era un po' troppo simile a scorrere la app di appuntamenti Tinder. I membri delle cooperative, d'altra parte, hanno riconosciuto, in base a studi, che i profili individuali possono portare a molestie.

Non utilizzare profili individuali - dunque basandosi essenzialmente sulla fiducia del consumatore verso la cooperativa - è una mossa coraggiosa. Si discosta in modo netto dall'infernale sistema di controllo e di lavoro emozionale proprio di quel mondo militarizzato, protetto e contrassegnato da un 'fascismo amichevole' predetto, con colori pastello in *Nose Dive*, un episodio della serie televisiva britannica *Black Mirror*. Il sistema di reputazione che è il cuore dell'economia estrattiva on-demand si basa presumibilmente sul fatto che lavoratori, proprietari di piattaforme e clienti sono estranei. Secondo il ricercatore canadese Tom Slee, «i sistemi di reputazione sono lo strumento sbagliato per affrontare fallimenti rovinosi»: una valutazione a una stella non è il modo per rispondere a frodi, furti o aggressioni. Il fallimento di questi sistemi è costantemente coperto da dalla reinvenzione dei loro meccanismi.[35]

I potenziali benefici per il cliente nel modello cooperativo sono altri: i membri sono accuratamente messi alla prova prima di essere ammessi, e c'è un periodo di prova. Sono vantaggi competitivi, in particolare in un settore intimamente legato alla casa di ciascuno. Un altro vantaggio importante delle cooperative è che i lavoratori sono già organizzati e si sono impegnati a lavorare con Up&Go. La piattaforma non deve fare sforzi per mantenere i lavoratori, problema che affligge gravemente altre piattaforme di servizi. Handy, per esempio, ha molta difficoltà nel trattenere i suoi lavoratori.[36] I professionisti che lavorano per Up&Go sono fieri del loro lavoro perché impegnati ad essere parte di una cooperativa di lavoratori e della piattaforma. «Ero sorpreso di quando stessi apprendendo», dice un altro proprietario-lavoratore circa la sua membership in Up&Go. «Adesso ho nuovi obiettivi. Sono più indipendente. Sono pronto». Questo è qualcosa che un servizio come Handy non potrebbe mai replicare.

Silvia Morse afferma con enfasi che le persone hanno bisogno di riconoscere nel lavoro di pulizia un servizio professionale, che richiede tempo e preparazione e che, conseguentemente, il servizio costerà di più. Non è qualcosa che tutti potrebbero fare da soli se avessero soltanto più tempo da dedicarvi. (Come punto di riferimento, il costo di un primo servizio, una pulizia di 3-5 per un appartamento con una camera da letto è stimato da Up&Go tra i 142 e i 153 dollari; per un trattamento simile Handy prospetta invece 128 dollari).[37]

«Up&Go concede inoltre ai suoi membri la possibilità di dire la propria opinione su come vorrebbero fornire servizi ai propri clienti»,[38] continua Ortega. Invece di essere sempre pronti a chiamare i clienti, sempre timorosi di valutazioni basse o di 'disattivazione' dell'occupazione, come con Uber, Up&Go offre ai suoi lavoratori la protezione contro i contraccolpi della gig economy e il controllo sul proprio flusso lavorativo. Rispetto a Uber che supporta una cultura misogina e avida, Up&Go inaugura una cultura totalmente differente: crea una cultura di solidarietà imprenditoriale. Uno spazio di lavoro che è rigenerante per i suoi dipendenti, dove i lavoratori diventano una fonte di creatività piuttosto che un ostacolo all'accumulazione di capitale. «Prima di iniziare a lavorare per Brightly mi vergognavo di aver pulito le case per vivere» afferma Cereina Dominguez, fondatrice della stessa cooperativa, «ma questo è cambiato quando mi sono unita alla cooperativa. All'inizio pensavo che fosse come Facebook dove parli con altre persone. Ma poi ho imparato che non era vero. Ha fatto molto di più». Aggiunge, «Ho scoperto i miei diritti. Prima ero intrappolata nel capitalismo. [La cooperativa] mi ha dato tanto valore. Ho capito che posso fare la differenza. Mi rende molto orgogliosa».

Il portfolio dei lavoratori

Eppure, il fatto che una piattaforma come Up&Go non mantenga i profili individuali dei lavoratori, pone anche una serie di sfide per i lavoratori stessi. Non c'è modo per gli operai di portare il proprio capitale reputazionale da una piattaforma all'altra. Dopo dieci anni di lavoro per la piattaforma, per esempio, i lavoratori non hanno nulla per dimostrarlo. Quando decidono di cambiare piattaforma non possono presentare le loro valutazioni come master worker - come li chiamano su Amazon Mechanical Turk. Forse la risposta sta nel creare una diversa tipologia di portfolio che possa ancora visualizzare il contributo di ogni individuo alla cooperativa, ma non il loro vantaggio competitivo.

Per la Robin Hood Foundation, in aggiunta al loro supporto per Up&Go, Steven Lee vuole aiutare a creare e far crescere altre cooperative tramite l'associazione di nuovi membri. Lui «immagina che questa app possa essere estesa anche ad altri tipi di lavoratori, che attualmente restano al di fuori del quadro cooperativo, dal momento che il numero effettivo di cooperative di lavoro, sebbene certamente in aumento, è ancora troppo piccolo rispetto alla quantità di lavoratori che potrebbero beneficiare della tecnologia progettata con le loro necessità e interessi bene in mente. Tale strategia potrebbe fornire un percorso alternativo per quei lavoratori che lavorano con le app per federarsi in nuove cooperative».[39]

Sharetribe e la necessità di un cloud cooperativo

Un equivoco possibile rispetto al codice open source è che un'azienda concorrente potrebbe appropriarsene. Juno Makkonen, co-fondatore e CEO di Sharetribe, una startup con sede ad Helsinki che avvia imprese con piattaforme di lavoro e noleggio a breve termine, afferma che non ha mai visto accadere una cosa del genere. «Quando mi sono imbattuto nel cooperativismo di piattaforme» afferma Makkonen, «ho pensato che fosse quello che stavo cercando in tutti questi anni». Se si guarda a Wordpress, rimane a galla ospitando altri siti e il suo software è open source. Con open source, spiega Makkonen, si intende che l'acqua è gratuita ma si paga per la bottiglia. Da parte sua, Sharetribe prevede un addebito solo per l'archiviazione dei dati. Hanno quindici dipendenti a tempo pieno e stanno pensando di coinvolgere i loro investitori per trasformare la loro attività in una cooperativa.

La questione dell'hosting dei dati ha implicazioni più ampie e merita più attenzione. Mentre le cooperative di piattaforme salvaguardano la resilienza e la dignità dei lavoratori, le cose cambiano quando seguiamo i dati nel loro percorso verso il cloud aziendale. Improvvisamente restituiamo le redini alla filosofia di Jeff Bezos, CEO di Amazon. In generale le piattaforme cooperative individuali hanno grandi difficoltà a mantenere i dati al sicuro e probabilmente dovranno scegliere piattaforme di Big Data per fare da gatekeeper; sia Sharetribe che Up&Go si avvalgono dei servizi cloud di Amazon (AWS). Il gigante di Bezos ha il vantaggio della concentrazione, del monopolio: le enormi quantità di dati sono protette dietro complessi muri crittografici nei server di Amazon. Sono metodi di difficile decifrazione e il monopolio permette loro di rafforzare lo scudo protettivo. Le singole piattaforme cooperative, anche se fossero federate in un cloud condiviso, avrebbero difficoltà a offrire una sicurezza operativa paragonabile.

Questo è un problema generale con i dati nel mondo di oggi: raggiungere uno standard di sicurezza dei dati che soddisfi le esigenze odierne è molto difficile. Come mi ha confidato Rosario Gennaro, direttore del Center for Algorithms and Interactive Scientific Software del City College di New York, proteggere piccole enclaves di dati, proprio come singole piattaforme cooperative come Up&Go o MiData vorrebbero, è un 'incubo crittografico'[40]. Sebbene affidare i dati ad Amazon Web Services potrebbe essere pragmaticamente saggio, dal momento che si tratta di servizi relativamente economici e sicuri, nel lungo periodo ciò comporta dipendenze che sono malsane. Inoltre, questo rafforza ulteriormente Amazon, in quanto gli consente di eseguire enormi analisi dei dati per i propri copi. Sylvia Morse ha notato che nel momento in cui Up&Go continuerà a crescere la questione dell'hosting dovrà essere ripensata. L'esperienza di Up&Go dimostra la reale necessità di un cloud cooperativo.

Sono giunto alla conclusione di questo caso studio. Successivamente discuterò le principali sfide che si prospettano per le piattaforme cooperative.

Le sfide poste alla crescita di una economia cooperativa digitale

Prevedibilmente, le piattaforme cooperative devono fronteggiare numerose sfide:

Finanza: in assenza del tradizionale finanziamento a mezzo del venture capital, le piattaforme cooperative devono cercare altre strade: crowdfunding cooperativo, Initial Coin Offering, capitale dei soci, fondi di investimento per piattaforme cooperative: queste nuove forme di business devono cercare modi non convenzionali per avviare le loro imprese;

Marketing: in settori quale quello dei trasporti, il marketing costituisce il maggiore ostacolo per nuovi attori;

Effetto rete: Internet è un mercato dove i primi arrivati dominano i mercati, aggregando la maggior parte degli utenti, rendendo molto difficile la migrazione di questi verso un nuovo servizio. I dati raccolti dagli utenti non solo conducono a profitti ma ottimizzano ulteriormente le operazioni di queste aziende;

Management (training): le cooperative non sempre possiedono le necessarie capacità gestionali;

Mindset: mentre appare evidente che le piattaforme cooperative possano avere successo a fronte

di un sufficiente capitale iniziale, c'è in molte nazioni un pregiudizio diffuso verso le cooperative e tutte le forme di economia della condivisione. Nel senso comune di alcuni la cooperazione degli anni Settanta in Italia viene associata all'auto-sfruttamento e in Brasile certe esperienze cooperative sono tuttora accomunate a fenomeni di sfruttamento. Negli USA, filosofi come Any Rand hanno avuto grande risonanza, schierandosi esplicitamente contro l'aiuto reciproco;

Una mancanza di supporto delle cooperative da parte di altre cooperative: cooperative consolidate devono riconoscere il loro ruolo rilevante nel processo di digitalizzazione;

Non tutte le cooperative nascono uguali. Sono soprattutto le cooperative con lavoratori sindacalizzati a poter respingere la disegualianza economica;

Il Kit di sviluppo per le piattaforme cooperative

Uno di questi esperimenti è rappresentato dal recente lancio del Platform Co-op Development Kit (PCDK). Questo Kit, supportato da una donazione di 1 milione di dollari, con sede alla New School a New York City, in congiunzione con l'Inclusive Design Research Centre della OCAD University di Toronto, cerca di sfruttare lo slancio delle piattaforme cooperative e di elevarle a un nuovo livello, sulla base dei principi di open source, open data e co-design. Il Kit lancerà questo lavoro attraverso il co-design con cinque diverse cooperative pilota:

Un gruppo di 3000 babysitter in Illinois in cerca di una piattaforma di assunzione, lavoro e acquisto;

Un gruppo di giovani cittadine ad Ahmedabad, India che sono parte della SEWA Federation - una organizzazione ombrello per 106 cooperative di lavoratrici autonome povere - che fornisca servizi domestici attraverso un'app;

Un gruppo di riciclatori di rifiuti a Recife, Brasile, il cui lavoro di raccolta costituisce più del 90% della capacità di riciclaggio del Paese;

Un gruppo di rifugiate in Germania, che ha cominciato ad Amburgo con donne siriane, albanesi e iraniane, che progettano una piattaforma cooperativa per servizi di cura per l'infanzia e per gli anziani guidata da Rethink.coop;

Un gruppo di fornitori di assistenza domiciliare in Australia, l'unica cooperativa di lavoratori nell'assistenza sociale nel Paese, che sta cercando di costruire uno strumento di governance per i suoi membri delle remote aree rurali.

Appena il lavoro con questi gruppi progredirà, ci impegneremo in altre iniziative e organizzazioni e questo potrebbe includere anche le cooperative italiane. Francesca Fo Martinelli di Doc Servizi, Vanni Rinaldi di Legacoop e altri hanno già iniziato ad essere attivi in questo settore. Infine, costruendo strumenti condivisibili per servizi cooperativi, il Kit sviluppa una nuova infrastruttura cooperativa che permetterà ad altre piattaforme di svilupparsi senza dover 'ricominciare da capo'.

Linee guida per politiche miranti alla promozione delle piattaforme cooperative

I policy-makers in molte nazioni si domandano come è possibile supportare questo lavoro. Di seguito alcune raccomandazioni per loro:

Agenda digitale per le piattaforme cooperative: Supportare le piattaforme cooperative giacché permettono la ownership democratica, la prosperità condivisa e maggiori livelli partecipativi nella governance delle piattaforme digitali;

Supportare gli incubatori per le piattaforme cooperative: Supportare spazi sperimentali per l'innovazione dal basso e programmi acceleratori di start up per l'economia digitale cooperativa;

Fondi di investimento per l'economia digitale cooperativa: Il modello delle piattaforme cooperative funziona ma la nostra ricerca dimostra che richiede un finanziamento iniziale per avere successo. I vantaggi fiscali disponibili per imprese sostenute da venture capital devono essere disponibili anche per le piattaforme cooperative. La burocrazia deve essere ridotta!

Proprietà dei dati cooperativi: Adattare la normativa ai bisogni delle piattaforme cooperative: dalla proprietà delle piattaforme discende la possibilità della trasparenza del flusso dei dati per gli utenti/clienti e lavoratori, la co-governance e la monetizzazione dei dati personali per supportare servizi pubblici;

Supportare lo sviluppo open source: Supportare lo sviluppo di standard per la condivisione dei dati tra cooperative. Strumenti open source possono risultare utili specialmente per le cooperative poiché possono condividere dati attraverso la reciprocità delle licenze;

Istruzione: Supportare lo sviluppo di curriculum che introducano il modello di piattaforme cooperative nelle business school e law school così come più in generale a livello statale;

Parità tra le cooperative e le start-up finanziate da venture capital: In alcune nazioni, i vantaggi fiscali previsti per start up finanziate tramite venture capital non sono garantiti alle imprese cooperative che sono altrimenti identiche. Forme cooperative e aziendali devono ricevere gli stessi vantaggi fiscali.

Le principali organizzazioni, gruppi di ricerca, istituzioni e network a supporto del cooperativismo di piattaforma

Istituzioni chiave includono:

Platform Cooperativism Consortium Global alla New School con conferenze annuali a New York City

Institute for the Cooperative Digital Economy alla New School

Cyberlaw Clinic on Platform Cooperativism presso la Harvard Law School

Platform Cooperativism Consortium Hong Kong

Platform Cooperativism Consortium Japan in Tokyo

Open Coop, Londra (diverse conferenze)

Platform Co-op Group Berlin

City Government Barcelona

Doc Servizi e LegaCoop Italia, Lavoratori Co-ops in Corea e Giappone (interesse iniziale)

Research Group presso l'University of New South Wales in Sydney[41]

Costruire una nuova economia con e per le persone

Ciò che è iniziato poco più di tre anni fa è ora un fenomeno internazionale con centinaia di imprese

e numerosissimi supporter. Tanti hanno chiesto come poter contribuire. Infatti, molti di coloro che hanno avuto un impatto straordinario nel ripensare l'economia non erano economisti: pensate ad Adam Smith che aveva studiato filosofia o considerate Karl Polanyi che era un brillante matematico. Pensate a Elinor Ostrom che è stata educata come scienziata politica.

Non cambieremo il capitalismo delle piattaforme solo criticandolo o sperando che i politici o i proprietari di tali piattaforme scelgano le nostre idee. Invece, lo possiamo cambiare impegnandoci in un modello economico che riveli i fallimenti del modello esistente e, forse, mettendolo fuori mercato.

Il lavoro di rafforzamento delle piattaforme cooperative non può avvenire soltanto attraverso la pubblicazione di libri, conferenze accademiche, giornalismo o dichiarazioni di partiti politici. Nuovi progetti, istituzioni e spazi di sperimentazione nell'economia cooperativa digitale, basate su nuove forme di organizzazione dei lavoratori, sono necessari per condurre a un'economia digitale più equa.

Le piattaforme cooperative (e le istituzioni menzionate in precedenza) necessitano del supporto di filantropi innovativi, coraggiosi promotori politici, leader sindacali, lavoratori cooperativi scrupolosi, ricercatori visionari, attivisti instancabili, pensatori e studenti rigorosi, costruttori di software e fautori di cultura.

Necessitiamo di chiunque sia interessato a costruire un futuro del lavoro più equo e un internet più democratico.

C'è bisogno di supporto anche mentre costruiamo una rete di periti legali per supportare le necessità giuridiche delle piattaforme cooperative. Questo sforzo è sortito dalla nostra Cyber Law Clinic sul cooperativismo di piattaforma alla Harvard Business School.

Costruendo a partire dalla forza di queste organizzazioni, abbiamo creato una rete solida. Ma abbiamo ancora bisogno di più istituzioni e finanziatori per sostenere i lavoratori che hanno più bisogno di noi. Molto lavoro resta da fare e abbiamo bisogno del vostro supporto attraverso le parole e le azioni. L'economia cooperativa digitale sarà ancora una fetta dell'economia digitale tra 30 anni, ma quanto sarà grande il ruolo che giocherà dipende da noi.

[1] Harvard Institute of Politics, Survey of Young Americans' Attitudes Toward Politics and Public Service.

[2] Su Facebook, la piattaforma utilizzata quasi due volte di più di ogni altra, meno di un terzo di coloro sottoposti al sondaggio aveva utilizzato un 'aggiornamento di stato' per appoggiare una

posizione politica, un candidato o anche una questione politica.

[3] <https://www.census.gov/prod/2014pubs/p25-1140.pdf>

[4] App Launched: Think Gig Economy With Workers in Charge." CoLab Cooperative. May 10, 2017. <https://colab.coop/blog/gig-economy-with-workers-in-charge/>

[5] Novick, Ilana. "Cleaning Workers Are Fighting for Better Pay and Benefits." Vice, Aug. 8, 2018. https://free.vice.com/en_us/article/ev8m8k/house-cleaners-cooperatives-worker-owners

[6] <http://www.nccp.org/publications/>

[7] <http://www.demos.org/blog/10/20/15/united-states-vs-denmark-17-charts>

[8] <http://shwindow.org.s68933.gridserver.com/>

[9] Lazonick, William and Mariana Mazzucato. "The risk-reward nexus in the innovation-inequality relationship: Who takes the risks? Who gets the rewards?" *Industrial and Corporate Change* 22, no. 4 (2013), p. 1094.

[10] DePillis, Lydia. "For Gig Economy Workers in These States, Rights are at Risk." *CNN Money*, 14 marzo 2018. <http://money.cnn.com/2018/03/14/news/economy/handy-gig-economy-workers/index.html>

[11] <https://www.myclean.com/about-us>

[12] Crain, Marion G., Winifred R. Poster, and Miriam A. Cherry. *Invisible Labor: Hidden Work in the Contemporary World*. Oakland, CA: University of California Press, 2016, p. 284

[13] Sanders, Bernie. "Corporate Greed Must End." *Huffington Post*. June 24, 2015. <http://www.huffingtonpost.com/rep-bernie-sanders/>

[14] Grassroots Economic Organizing. "Building a Co-op Alternative to Local Food Delivery Platforms." *geo.coop* <http://geo.coop/story/building-co-op-alternative-local-food-delivery-platforms> (accesso il 30 luglio 2018).

[15] New Home Services Platform Up & Go Shakes Up the Gig Economy By Putting Workers In Charge." *Robin Hood*. 10 maggio 2017. <https://www.robinhood.org/new-home-services-platform-up-go-shakes-up-the-gig-economy-by-putting-workers-in-charge/>

[16] Sylvia Morse, interview with the author, 13 marzo 2018.

[17] "New Home Services Platform Up & Go Shakes Up the Gig Economy By Putting Workers In Charge." *Robin Hood*. 10 maggio 2017. <https://www.robinhood.org/new-home-services-platform-up-go-shakes-up-the-gig-economy-by-putting-workers-in-charge/>

[18] Questa tipologia di distribuzione è possibile solamente perché la piattaforma è ancora limitata, e sia la Robin Hood Foundation e la Barclays Bank (alla quale la prima si avvicina per fondi ulteriori) forniscono soldi fundamentalmente durante la fase di sviluppo.

[19] The numbers are based on a study by ServiceMaster Global Holdings Inc.. Soper, Spencer and Josh Eidelson. "Amazon Takes Fresh Stab at \$16 Billion Housekeeping Industry." Bloomberg News, 28 marzo 2018. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-03-28/amazon-takes-fresh-stab-at-16-billion-housekeepingindustry>

[20] Up & Go. <https://www.upandgo.coop/>

[21] Burnham, Linda, and Nik Theodore. "Home Economics: The Invisible and Unregulated World of Domestic Work." National Domestic Workers Alliance, Center for Urban Economic Development and University of Illinois at Chicago DataCenter, 2012. 41. <https://www.domesticworkers.org/home-economics-invisible-and-unregulated-world-domestic-Work>

[22] Runyeon, Frank G. "Immigrants Fuel the Rise of Worker Cooperatives." New York Nonprofit Media. 7 novembre 2016. <http://nynmedia.com/news/immigrants-fuel-the-rise-of-worker-cooperatives>

[23] Lee, Steven. "Coopify." In Ours to Hack and to Own, edited by Trebor Scholz and Nathan Schneider. New York: OR Books, 2016, p. 80.

[24] Il nome iniziale era Coopify, un nome che era già aveva già su molte pagine risultati di ricerca senza il nome dell'impresa

[25] Bureau, U.S. Census. "American FactFinder - Results". factfinder.census.gov.

[26] Yorra, Emma. "Ours To Govern And To Own." Internet Society. gennaio 2016.

[27] Stearn, Michelle. "'Coopify': A new platform bringing broad-based ownership to your smartphone." Community-wealth.org. 11 gennaio, 2016. <http://community-wealth.org/content/coopify-new-platform-bringing-broad-based-ownership-your-smartphone>

[28] Maru Bautista the Rutgers conference, 14gennaio 2018

[29] Rose, Joel. 'How to Break Free of Our 19th-Century Factory-Model Education System.' The Atlantic, 9 maggio 2012 <https://www.theatlantic.com>

[30] Carl, J. "Industrialization and Public Education: Social Cohesion and Social Stratification." In Cowen, R. and Kazamias, A.M. (eds) International Handbook of Comparative Education. Springer International Handbooks of Education, vol 22. Springer, Dordrecht. 2009, p. 503.

[31] Kandel, I. Comparative Education. New York: Houghton Mifflin. 1933. P. 51.

[32] Coca, Nithin. "How Innovative Funding Models Could Usher In A New Era of Worker-Owned

Platform Cooperatives." Shareable, 28 agosto 2017
<https://www.shareable.net/blog/how-innovative-funding-models-could-usher-in-a-new-era-of-worker-owned-platform-cooperatives>

[33] Coca, Nithin. "How Innovative Funding Models Could Usher In A New Era of Worker-Owned Platform Cooperatives." Shareable, 28 agosto 2017
<https://www.shareable.net/blog/how-innovative-funding-models-could-usher-in-a-new-era-of-worker-owned-platform-cooperatives>

[34] <https://start.coop/>

[35] Vedi Tom Slee, *What's Yours is Mine*. New York: OR Books, 2015, capitoli II e VIII.

[36] Griswold, Alison. "Dirty Work: Almost Everything That Startups Get Right--and Horribly Wrong--Happened at Home-Cleaning Service Handy." *Slate*, 24 luglio 2015.

[37] Novick, Ilana. "Cleaning Workers Are Fighting for Better Pay and Benefits." *Vice*, Aug. 8, 2018.
https://free.vice.com/en_us/article/

[38] Reiss, Chaya. "UP&GO." Youtube video, 2:36. 17 maggio 2017.
<https://www.youtube.com/watch?v=O1ULJp59hEw>

[39] Stearn, Michelle. "'Coopify': A new platform bringing broad-based ownership to your smartphone." *Community-wealth.org*. 11 gennaio 2016.
<http://community-wealth.org/content/coopify-new-platform-bringing-broad-based-ownership-your-smartphone>

[40] Genaro, Rosio. "Cyber Insecurity: Everything You Ever Wanted to Know About Encryption But Were Afraid to Ask." Panel discussion, 18 aprile 2017.

[41] Sul nostro sito platform.coop si possono trovare più informazioni riguardo molti di questi gruppi